

## Customer relationship: obiettivo ascolto

### A CHI SI RIVOLGE

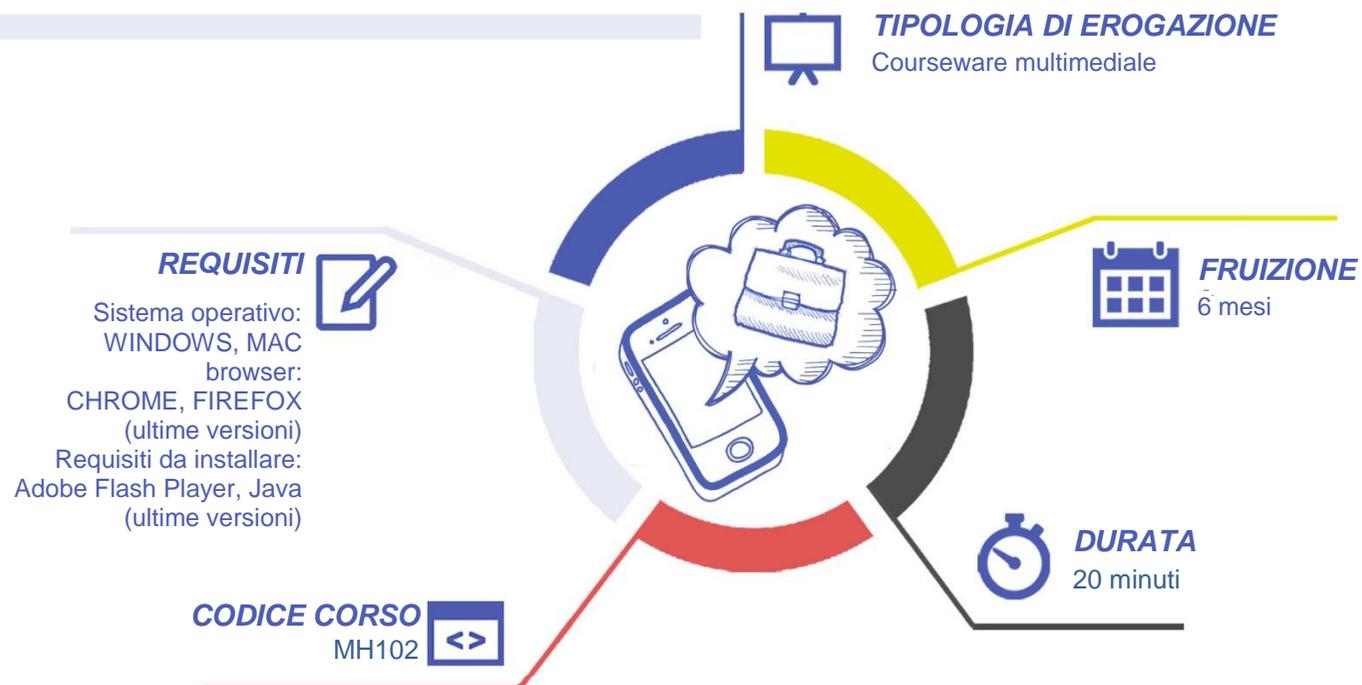
Tutti coloro che lavorano a contatto con i clienti.

### OBIETTIVI

Alla fine di questo modulo sarete in grado di stabilire con successo il primo contatto con il cliente e di raccogliere le informazioni necessarie per porre le domande giuste.

### BENEFITS

Esercitazioni e case study vi aiuteranno a porre le domande giuste al cliente.



### LINGUE DISPONIBILI:



# MOBILE MANAGEMENT SKILLS

## CONTENUTI

- Creare condizioni favorevoli che consentano ai clienti di esprimere se stessi.
- Sapere come porre le domande ai clienti
- Essere consapevoli degli ostacoli alla comprensione reciproca.
- Esercitarsi con l'ascolto empatico.

## TEST INTERMEDI

All'interno di ogni modulo vi sono dei momenti di autovalutazione non vincolati che consentono all'utente di interagire con l'animazione verificando l'apprendimento dei concetti presentati.

## SUPERAMENTO

Il corso viene considerato concluso una volta fruiti tutti i contenuti.

## CERTIFICAZIONE

La certificazione è a carico dell'Ente di Formazione che eroga i corsi.

## I VANTAGGI DELL'E-LEARNING

- Risparmio in termini di tempi/costi - Piattaforma AICC/SCORM 1.2 conforme agli standard internazionali
- Accessibilità ovunque e in ogni momento - Possibilità di rivedere le lezioni anche dopo aver terminato il corso